

Legislação

Regras exigem mudança de cultura mas abrem possibilidade de recuperação de empresas em dificuldades

Nova Lei de Falências já está em vigor

Zínia Baeta De São Paulo

Entram em vigor hoje as regras da nova Lei de Falências - a Lei nº 11.101/05. Discutida desde o início dos anos 90, a legislação é recebida com entusiasmo e desperta o interesse de empresas em dificuldades que já planejam utilizar a norma. Mas apesar de todos os avanços da lei, estudiosos do tema e mesmo empresários entendem que sua aplicação não será tão fácil, e por uma série de razões. Em primeiro lugar porque a nova lei, para dar resultados, exigirá uma mudança cultural no relacionamento entre devedor e credor. Diferentemente do que ocorria até hoje, a partir de agora o que garantirá o sucesso da recuperação de uma empresa será a boa conversa e a capacidade de negociação e cooperação entre os envolvidos no processo. Além, claro, da disposição do devedor em arcar com a burocracia e os altos custos que um plano de recuperação bem feito pode vir a ter.

"As pessoas terão que aprender a conversar", afirma o advogado e sócio do escritório Pinheiro Neto Advogados, Luiz Fernando Valente de Paiva. Isso porque a Lei de Falências em vigor até ontem não dava qualquer incentivo à negociação, ao ponto de surgir no mercado a figura da "concordata branca", substituída hoje pela recuperação extrajudicial. A partir de agora a situação é completamente diversa e requer consenso.

Pela nova lei falimentar, para que um plano de recuperação judicial - que substitui a concordata - seja colocado em prática é necessário a aprovação da maioria dos credores da empresa em dificuldades. O quórum mínimo leva em consideração tanto os valores dos créditos quanto o número de credores presentes. O período para a impugnação do plano pelos credores é de 30 dias após a sua apresentação à Justiça, e se isso ocorrer é convocada uma assembleia na qual a proposta poderá ser aceita pela maioria, modificada ou negada. Se, depois desse processo de negociação, o plano de recuperação for rejeitado, o Judiciário pode pedir a falência da empresa. Até a nova lei, se a empresa preenchesse os requisitos legais, poderia se dirigir ao juiz e requisitar a concordata. Ela não precisava da aprovação de seus credores - que não podiam modificar a proposta de pagamento feita pela empresa - e teria dois anos para pagar suas dívidas. Se neste período não arcasse com suas obrigações, aí sim a falência do empreendimento poderia ser decretada.

Embora a recuperação judicial seja mais complexa, ela dá condições às empresas de superarem as dificuldades financeiras a partir da negociação com seus credores, e não apenas suspendendo o pagamento, como em uma moratória. No entanto, a aplicação da recuperação judicial não deve ser tão simples como parece. Na avaliação do advogado Júlio Mandel, especialista em falências do escritório Mandel Advocacia, há divergência de interesses e uma cultura entre os credores de dificultar a negociação para obter alguma vantagem, o que pode tornar complicada a aprovação dos planos de recuperação. "O credor não está interessado em avaliar o fluxo de caixa da empresa", diz. E a nova lei interliga justamente o pagamento dos credores ao fluxo de caixa.

A dificuldade de negociação entre devedor e credor, no entanto, não parece estar assustando as empresas, que já preparam seus planos de recuperação. **O consultor Fabio Astrauskas, da Siegen, empresa especializada em gestão e recuperação de empresas, entrará na próxima semana com um pedido no Judiciário para a recuperação judicial de um cliente que já está em concordata. Segundo ele, como a empresa não conseguirá pagar seus débitos em dois anos, está negociando um plano com os credores e tentará migrar da concordata para a recuperação.** O pedido de migração também já foi feito pelo advogado Ricardo Tosto, do escritório Leite, Tosto e Barros Advogados, para a Novit, fabricante de tapetes e carpetes de Avaré, no interior de São Paulo. Sem fôlego financeiro, a empresa não teve como esperar a nova lei entrar em vigor. A também paulista Sofruta Industria Alimentícia, com sede em José Bonifácio e mais de 55 anos de atividades, também estuda a migração. Segundo o advogado da empresa, Júlio Mandel, a empresa, que pediu concordata há uma semana, está ainda conversando com os credores.

As novas dificuldades não atingem apenas a negociação com os credores. Antes de elaborar um plano de recuperação judicial e de tê-lo aprovado, a empresa deve demonstrar sua viabilidade ao Judiciário por meio de documentação e preencher alguns requisitos legais. Pela nova Lei de Falências são exigidos mais de 14 documentos, como demonstrações contábeis relativas aos três últimos exercícios da empresa, um relatório gerencial de fluxo de caixa e projeção, a relação nominal completa dos credores e seus endereços, certidões e extratos bancários da empresa. Somente após a apresentação desses papéis e o preenchimento de determinados requisitos é que o juiz poderá homologar um pedido de recuperação. A partir daí, abrem-se 60 dias para a elaboração do plano. Na concordata, a título de comparação, bastava a empresa mostrar que seus ativos garantiam 50% da dívida para entrar no procedimento.

Todo o processo de montagem de um plano de recuperação pode ter um custo alto, apesar de variar conforme a complexidade da cada caso. Por isso o ideal, na opinião do advogado Luiz Fernando Valente de Paiva, é que antes de pensar em elaborar qualquer plano o devedor ao menos converse com os principais credores para verificar a possibilidade de aceitação. A conversa anterior também é necessária porque a fase de negociação é a mais demorada. "Um plano como este tem que ser interativo de forma que, ao fim, ocorra apenas sua homologação", afirma Antônio Cardoso Toro, sócio responsável pela área de recuperação de empresas da PriceWaterhouseCoopers. Até porque, se em seis meses após o pedido de recuperação o plano não estiver em prática, os credores poderão voltar a executar as ações de cobrança do devedor.

Segundo Toro, o plano de recuperação é dividido em três fases. A primeira é a elaboração de um diagnóstico que avaliará a situação da empresa e as razões de ter chegado às dificuldades financeiras, o valor do passivo, os produtos e a representatividade de cada um. A segunda fase é o plano propriamente dito, onde serão definidas as ações necessárias para a recuperação, a análise da capacidade de geração de caixa e sua projeção. Na terceira fase, diz Toro, é que a empresa terá os insumos necessários para a negociação. Segundo Lúcio de Mbura Netto, sócio da empresa Envolve Gestão, especializada na recuperação de empresas, o tempo para a elaboração do plano é de 60 a 90 dias, variando de acordo com o tamanho e a situação da empresa. Entre os profissionais envolvidos deve haver especialistas em finanças, marketing, recursos humanos e produção, além do envolvimento de advogados para a orientação jurídica em determinados pontos. "Sem um plano bem-feito que apresente soluções, dificilmente a empresa vai restabelecer a relação de confiança com seus credores", afirma.

De acordo com Toro, a nova Lei de Falências não deverá interessar apenas quem está no vermelho, pois a legislação abre possibilidades de negócios. Assim, a empresa que entra em recuperação ou falência, por exemplo, pode vir a ter adquirida pela concorrente uma unidade, um produto ou as operações em uma determinada região, situações que dificilmente ocorreriam até ontem.